ГЕОРГИЙ КАРДАВА

ГРИГОРИЙ БАЛЬЦЕР

Основатель аукционного агентства Baltzer, коллекционер

О ТОМ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Мне повезло стать одним из тех, кто формировал новую группу коллекционеров России в начале девяностых. По специальности я декоратор и в начале карьеры много работал с классическими историческими интерьерами. Первые коллекции мы собирали, чтобы поддержать интерьер, ну а дальше — больше. От барокко через неомодернизм к современному искусству — мы с моими друзьями, клиентами прошли длинный путь к тому, чтобы жить среди вещей и интерьеров, которые в юности воспринимали лишь в качестве музейных экспонатов.

О ЕДИНОМЫШЛЕННИКАХ

Сегодня я работаю уже со второй волной коллекционеров, детьми моих первых клиентов, и это большая ответственность. Отношение к коллекционированию в семье является способом общения между поколениями, это возможность возобновить семейную связь, которую так легко утратить, пока родители строят карьеру, а дети переживают подростковый период. Вместе же они доводят коллекции до уровня частных музеев, и направление тут совсем не важно, это может быть и русская икона, и русский рок-н-ролл. Так, собственно, и родились самые большие музеи мира — Гетти, Гуггенхейм, именно семейная коллекция зачастую становится собранием мирового уровня.

ОБ АУКЦИОНАХ

Аукционные агентства помогают клиентам приобретать или продавать предметы искусства на торгах. Аукционный дом не всегда может предоставить максимум информации о предмете, выставляемом на торги. Даже самым крупным домам, принимающим 600–800 лотов декоративно-прикладного искусства, сложно найти время и ресурсы, чтобы изучить историю каждого и собрать максимум информации. Аукционное агентство возьмет это на себя: предоставит необходимую аналитику по цене, расскажет о других подобных лотах, чтобы клиент мог принять взвешенное решение. Это особенно важно, если предмет обладает инвестиционной ценностью. Работать с аукционным домом напрямую начинающему коллекционеру довольно сложно.

ГЕОРГИЙ КАРДАВА

ОБ ОБРАТНОЙ СТОРОНЕ КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЯ

Обычно с последним ударом молотка заканчивается и клиентский сервис. Доставка, реставрация, инсталляция — с антикварными предметами немало сложностей. Или, допустим, вы купили лампу XVII века, и ее нужно электрифицировать, установить, не повредив, «поселить» в интерьере... По статистике до торгов доходит не больше 20% из тех, кто желал принять участие в аукционе. Взять хотя бы юридическую сторону: один и тот же аукционный дом в его лондонском и нью-йоркском филиалах потребуют от коллекционера предоставить разные комплекты документов, делать это нужно будет каждый раз, а разобраться в условностях сложно даже персональной команде юристов. Лучше оставить себе самое интересное, а это три пункта: выбор предмета в каталоге, сам аукцион и получение заветного лота. А все остальное — ту бочку дегтя, которая топит эти три ложки меда,— переложить на плечи людей с опытом.

О НАПРАВЛЕНИЯХ

Иногда в периоды самой активной работы мы можем участвовать почти в десяти аукционах в день — агентство ведет работу по 44 направлениям. Конечно, наша команда не состоит из сотен специалистов, которые сидят в офисе, но мы знаем лучших экспертов по всему миру в каждой области и консультируемся у них на постоянной основе. Сумочки ли, часы, вино, декоративно-прикладное или африканское искусство вас интересует — мы найдем всех. Только потому, что на аукционах мы купили тринадцать Ferrari, я являюсь почетным членом клуба «феррaристов», хотя в машинах абсолютно не разбираюсь. Это не мешает Baltzer устраивать для любителей автомобилей встречи с ведущими экспертами: например, скоро к нам прилетит эксперт профильного дома RM Sotheby's, чтобы провести valuation day. Наши клиенты смогут оценить свои автомобили, которые могут быть реализованы на аукционах, и узнать о том, что сейчас происходит, как тренды и оценки доминируют в этой области на глобальном уровне.

О ДИВИДЕНДАХ

Плох тот коллекционер, который не задумывается об инвестиционной составляющей своей коллекции. Возьмем китайский фарфор — мы знаем, что в последние годы он теряет в цене. Будет ли это продолжаться? Скорее всего, да. Но в китайском фарфоре есть свои направления, которые растут и стабильно показывают положительную динамику. На то, чтобы разобраться в этом самому, коллекционеру пришлось бы потратить десятилетия. Лучше доверить это профессионалам.

ГЕОРГИЙ КАРДАВА